

思源电气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-007

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☒业绩说明会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐新闻发布会 ☐其他（请文字说明其他活动内容） ☐媒体采访 ☐路演活动
-----------	--

	公司不会过度依赖单一市场，单一市场政策限制将为其其他市场腾出增量空间。 Q2：如果类似的政策向欧洲或其他区域扩散，公司有何应对措施？ A3：公司启动海外业务已经历时十多年，目前海外业务覆盖全球五大洲百余个国家和地区，常年面对各国政经环境与地缘政治变动。对此我们秉持两大发展逻辑：一是全球供需总量平衡，单一市场政策限制将为其其他市场腾出增量空间；二是坚守长期战略定力，坚持提前布局海外市场，即便短期投入产出失衡，长期也有望收获。同时公司也在不断适应海外贸易与商业规则，夯实自身综合经营能力。 Q3：公司是否有海外建厂的计划？ A4：对于海外建厂公司持审慎而积极的态度，将基于多重因素综合评估，包括目标市场长期需求的稳定性，客户对本地制造、本地化服务的要求、投资回报与运营效率等。 Q4：是否会降低2026年收入和订单的目标？ A4：截止目前对 2026 年收入和订单目标不作调整，具体数据请各位查阅公司 2025 年年度报告。 Q5：相较于国际巨头，中国电力设备企业在国际市场的优劣势分别是什么？ A5：国内拥有全球规模最大、高度统一的电网市场，为产品技术迭代、成本优化提供天然场景，电力设备全产业链完整度与先进性位居全球前列。短板则集中在底层基础技术、材料研发，高端技术积累仍有差距。只要我们能坚持长期主义、加大研发投入，以创新驱动发展，是有望逐步比肩国际龙头。 Q6：公司储能业务目前的盈利情况如何？针对当前的低毛利问题有哪些应对措施？ A6：当前公司储能产品的整体毛利率较低，国内市场竞争激烈。公司一方面加快落实各项降本措施，以希望不断提升盈利能力，另一方面积极拓展海外
--	---

	市场。 Q7：公司海外储能业务目前的发展现状、面临的问题以及后续改进方向是怎样的？ A7：目前公司海外储能业务正在稳步推进，已在相关产品认证方面投入大量资源，为后续的发展逐步夯实基础。公司重点围绕构网型、一次调频、二次调频等核心技术方向强化能力建设，以更好的满足海外市场对于高可靠性、高灵活性的储能系统需求。目前发展基本符合预期。 Q8：公司户用储能业务的发展现状如何？面临哪些挑战？ A8：公司户用储能业务开展的时间不长，但近几年的进步很快，我们在一些国家和地区的客户反馈良好，该行业的竞争也相对比较充分，对我们既是挑战，也是机遇。 Q9：公司2026年海外收入确认出现延后的原因是什么？ A11：主要是因为公司海外业务中，D字头贸易术语的订单占比提升，贸易术语的选择一般根据客户的采购习惯，或者当地的贸易习惯而定。D字头贸易术语合同一般包含运输、关税、清关等环节，需要交付到海外客户现场，因此整体交付周期有所延长。 Q10：公司如何看待超级电容赛道的发展空间与应用场景？ A10：公司对超级电容业务采取稳步积极的推进策略。超级电容产品在新型电力系统、数据中心等应用领域具有较为广阔的应用场景。公司通过产能建设和自动化、智能化、数字化的投入，不断提升超级电容产能的生产能力和质量水平。超级电容业务的创新能力和市场表现，已成为公司总体战略布局
--	--

	中的重要拼图之一，公司将在密切跟踪下游客户实际需求的基础上，有序的推进产能布局与业务拓展。 Q11：公司是否会调整目前的基建项目计划 A11：目前尚无调整计划。 Q12：针对于已经签订的北美合同，目前是否会收到影响 A12：我们会逐一和客户确认项目情况。 Q13：全球能源电力设备市场的整体发展趋势如何？ A13：全球能源发展整体需求向好，一是发电侧新能源占比提升带来的电网稳定性挑战与电能质量治理要求，驱动电网扩容与升级；二是用户侧电气化加速。海外不同区域的驱动因素存在差异。 Q14：公司如何看待毛利率的波动 A14：整体毛利率水平大体稳定，今年第2季度毛利率有所修复，随着公司业务量的不断提升，规模效应得以体现，同时，大宗商品价格的波动、海外物流费的波动以及收入结构变化又给成本控制带来新的挑战。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 31 日